



ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN JASA
KAMAR HOTEL

Oleh

Andres Putranta Sitepu¹, Masyitah As-Sahara², Charly Marlinda³, Sri Kurnia⁴

^{1,2,3,4} Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang

E-mail: ¹andresputranta.sitepu231@gmail.com, ²masyitah@stie-pembangunan.ac.id,
³charly@stie-pembangunan.ac.id, ⁴sri@stie-pembangunan.ac.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui keefektifan penerapan sistem informasi akuntansi penjualan jasa kamar hotel dengan kesesuaian secara teori di de Bintang Villa. Jenis penelitian ini menggunakan deskriptif kualitatif. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yaitu observasi dan wawancara, dan data sekunder yaitu kepustakaan. Dalam teknik wawancara, peneliti melakukan wawancara kepada 3 orang narasumber yang mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan jasa kamar. Berdasarkan hasil penelitian mengenai sistem informasi akuntansi penjualan jasa kamar hotel di de Bintang Villa yaitu adanya unsur-unsur yang meliputi input, model, output, teknologi, basis data dan pengendalian. Fungsi yang terkait meliputi, fungsi penjualan, fungsi kas dan fungsi akuntansi. Prosedur yang terkait meliputi prosedur pencatatan penjualan, dan prosedur pencatatan harga pokok penjualan. Dokumen yang terkait meliputi guest bill card, registration form, guest bill, cash receipt, captation order, breakfast voucher, formulir paid out, form penggantian barang, bukti setor bank, rekap harga pokok penjualan. Catatan akuntansi yang terkait meliputi buku kas, buku besar, laporan keuangan, jurnal penjualan, jurnal umum, jurnal penerimaan kas, dan bin card. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan sistem informasi akuntansi penjualan jasa kamar hotel di de Bintang Villa belum berjalan dengan efektif karena masih terdapat beberapa kekurangan yang tidak sesuai dengan kajian teori.

Kata Kunci: Sistem Informasi Akuntansi, Akuntansi Penjualan

PENDAHULUAN

Perkembangan yang terjadi di lingkungan bisnis dapat menyebabkan kompetitif ketat di hadapi di tiap industri dimana arah utama nya adalah mendapatkan keuntungan yang sesuai. Apabila industri belum mampu menyaingi antar beberapa industri saingannya mampu berinovasi, bisa jadi kelangsungan hidup dan peluang untuk mengembangkan jenis bisnis nya akan semakin redup dan membahayakan perusahaan. Bisnis pasti mempunyai kekuatan agar bisa mendapatkan laba. Maka untuk mendapatkan manfaat tersebut, industri menggantungkan transaksi ke dalam penjualan, keuntungan yang didapatkan maka secara otomatis membuat data penjualan semakin banyak juga. Pada industri usaha memiliki tiga tujuan di dalam bisnis nya yaitu terdiri dari memperbanyak jumlah penjualan, mendapatkan keuntungan

dan menunjukkan perkembangan industri bisnis nya semakin membaik.

Perkembangan dunia usaha juga merambah ke dunia bisnis pariwisata. Bisnis pariwisata di Indonesia terutama yang maju dan berkembang membuat pelanggan dari berbagai kota hadir untuk berlibur, menikmati suasana alam yang indah, maupun mengetahui informasi dan wawasan tentang budaya Indonesia yang daerah nya khas dan masih memiliki alam yang masih sangat indah. Semakin banyak pertambahan usaha di Indonesia bidang industri pariwisata membuat mulai bermunculan perusahaan di bidang industri pariwisata untuk saling bersaing dengan menawarkan layanan dan fasilitas terbaik kepada para pelanggan dengan menyediakan jasa penginapan kamar hotel dengan berbagai harga dan fasilitas yang menarik. Dengan adanya industri pariwisata di hotel, munculnya transaksi-transaksi akuntansi



yaitu salah satu nya penerimaan dan pengeluaran.

Pendapatan di industri pariwisata di bidang perhotelan sudah banyak selain pendapatan utamanya adalah penjualan jasa kamar. Namun ada fasilitas tambahan yaitu *swimming pool, resto and café, lake, spa, cycling, billiards, karaoke system, mangrove & fire flies, kids playground, free parking area & security guard, water activity, team building & outbound, high element & flyfing fox, sky view tower, convention hall, outdoor event & wedding, mini zoo*. Bentuk pembayaran dari pelanggan akan mengakibatkan transaksi dalam bentuk uang tunai maupun melalui aplikasi travel pemesanan online yang akhirnya muncul transaksi keuangan. Di dalam berbagai transaksi yang ada di hotel banyak menerima pembayaran atas transaksi akuntansi, dimana harus adanya prosedur yang dijalankan oleh pihak yang mengetahui jalannya proses transaksi yang kemudian dijadikan untuk tujuan operasional hotel.

Akan tetapi jika ada pihak yang menjalankan prosedurnya tidak dengan benar, maka yang akan terjadi adalah menghambat tujuan dan operasional hotel. Jika ada kesalahan-kesalahan seperti tidak lengkapnya informasi di dalam formulir dimana ada unsur-unsur yang dilekatkan yang dapat menghambat proses dan hasil yang tidak maksimal dikarenakan ketidaktepatan hasil akhir yang dapat menyebabkan mengurangi keakuratannya data informasi tersebut.

Oleh karena itu sistem informasi akuntansi penjualan dapat memenuhi syarat dengan menyediakan informasi akuntansi penjualan yang efektif yang dibutuhkan oleh pimpinan dan para *manager* dalam menentukan keputusan. Selain itu, sistem informasi akuntansi penjualan mempunyai peran khusus yang dimaksud untuk membantu pimpinan dan para *manager* untuk mendapatkan informasi yang berguna sebagai hasil untuk menentukan keputusan selanjutnya proses yang akan ditempuh penjualan selanjutnya. Sistem informasi penjualan yang ditetapkan wajib menaikkan total penjualan dengan hasil yang baik dan memuaskan dengan transaksi yang

dilakukan oleh pihak perusahaan. Selain itu dengan adanya penerapan sistem informasi akuntansi penjualan di industri pariwisata dapat memaksimalkan biaya operasional.

Untuk menurunkan kesalahan atau kendala-kendala yang terjadi dalam pelaksanaannya maka perlu adanya sistem informasi akuntansi yang berfungsi untuk menyiapkan informasi yang berguna dalam mengambil keputusan bagi manajemen yang disediakan dalam bentuk laporan keuangan dan laporan manajerial. Sistem informasi akuntansi dibantu secara struktural sehingga *input*, proses, dan *output* dapat lebih efektif dan efisien.

De Bintang Villa adalah salah satu Hotel yang berbentuk villa yang terletak di Utara Pulau Bintan, Gunung Bintan merupakan tempat ideal untuk mendapatkan ketenangan dan keindahan alam serta udara yang masih hangat sangat segar dikarenakan lingkungan yang dikelola dan kedekatan gunung hingga hutan menjadi akses terdekat dari Villa tersebut. Letaknya yang strategis, pada 86 meter di atas permukaan laut serta dikelilingi batu alam dan pohon buah-buahan, ia menawarkan keindahan alam di mana masing-masing Villa menawarkan pemandangan yang indah, bukit nan hijau. Dalam menjalankan usahanya de Bintang Villa menggunakan sistem informasi akuntansi penjualan jasa kamar yang berguna untuk dapat menghasilkan informasi demi tercapainya tujuan yang diharapkan.

Namun di dalam pelaksanaannya, de Bintang Villa sering menghadapi kendala-kendala yang menyebabkan terhambatnya operasional perusahaan. Peneliti meninjau dan turun langsung ke lapangan, peneliti menemukan informasi di de Bintang Villa bahwasanya disana masih sering terjadi kesalahan informasi yang tercatat pada penjualan jasa kamar dikarenakan masih menggunakan sistem informasi manual atau konvensional yang masih berlaku pada bagian pengelolaan manajemen keuangan di de Bintang Villa. Selain itu, bukti transaksi penjualan jasa kamar hotel sampai peneliti melakukan penelitian pencatatan transaksi informasi akuntansi penjualan di catat secara manual



yang mengakibatkan terjadi kesalahan dan kelalaian karyawan dalam pencatatan nomor kwitansi dan kelas kamar pada saat *overtime*.

Hal ini yang sering menyebabkan terjadinya kesalahan proses penjualan jasa kamar hotel. Maka dari itu, sistem di de Bintang Villa masih digunakan secara konvensional peneliti hanya fokus pada bagian sistem informasi atas terjadinya penjualan jasa kamar pada de Bintang Villa. Berdasarkan latar belakang yang sudah di jelaskan, maka peneliti membuat judul penelitian “Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Jasa Kamar Hotel (Studi Kasus di de Bintang Villa).

LANDASAN TEORI

Sistem Informasi Akuntansi

Menurut (Martini, 2012) sistem informasi akuntansi merupakan dasar untuk mendapatkan informasi-informasi yang tepat dan cepat. Tepat artinya data benar-benar berguna dan dapat dipercaya kebenarannya. Sedangkan cepat berarti informasi akuntansi dapat membuat perusahaan mampu beroperasi secara efektif dan efisien karena kegiatan akuntansi pada perusahaan atau organisasi menjadi lebih cepat dan mudah, serta menghasilkan informasi yang bermanfaat dalam proses pengambilan keputusan.

Menurut (Susanto, 2013) sistem informasi akuntansi adalah kumpulan atau group sub sistem/bagian/komponen apapun baik fisik atau non fisik yang saling berhubungan satu sama lain dan bekerja sama secara harmonis untuk mengolah data transaksi yang berkaitan dengan masalah keuangan menjadi informasi keuangan.

Flowchart

Menurut (Mardi, 2011) Flowchart dipergunakan untuk menggambarkan proses kegiatan dalam suatu organisasi. Flowchart berupa bagian untuk keseluruhan sistem termasuk kegiatan-kegiatan manual dan aliran atau arus dokumen yang dipergunakan dalam sistem. Berdasarkan pernyataan dari (TMBooks, 2015) Flowchart / bagan alir merupakan teknik analitis bergambar yang digunakan untuk menjelaska beberapa aspek

dari sistem informasi secara jelas, ringkas, dan logis.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Aktivitas utama perusahaan adalah penjualan yang merupakan salah satu fungsi yang sangat penting dalam suatu perusahaan, karena penjualan merupakan sumber utama pendapatan atau penerimaan perusahaan. Menurut (Susanto, 2013) aktivitas penjualan adalah sebagai berikut :

1. Sumber utama pendapatan di dalam perusahaan adalah transaksi atas penjualan. Tindakan yang dapat merugikan perusahaan adalah kurang dikelola dengan baik aktivitas penjualannya karena selain sasaran penjualan tidak tercapai, juga pendapatan akan berkurang.
2. Pendapatan dan hasil penjualan merupakan sumber pembayaran perusahaan maka perlu diamankan.
3. Akibat adanya penjualan akan merubah posisi harta yaitu adanya piutang jika penjualan secara kredit dan kuantitas barang yang akan berkurang dari gudang karena penjualan yang terjadi.

Efektifitas dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Efektifitas adalah unsur pokok dalam mencapai tujuan yang ditentukan di dalam setiap organisasi yang terdapat kegiatan ataupun program. Efektif bisa dikatakan jika tujuan tercapai dan tepat sasaran seperti yang telah di tentukan.

Menurut (Mardiasmo, 2016) mengemukakan ukuran untuk mengetahui efektifitas suatu organisasi yaitu tentang :

1. Kejelasan tujuan organisasi yang hendak dicapai.
2. Kejelasan strategi perusahaan dalam pencapaian tujuan.
3. Proses analisa dan perumusan kebijaksanaan yang baik.
4. Perencanaan yang matang.
5. Penyusunan program kerja yang tepat.

Dalam penjualan, efektifitas dalam kegiatan sangat penting dilakukan untuk memaksimalkan kinerja penjualan. Hal yang



perlu diperhatikan untuk memaksimalkan aktivitas penjualan menurut (Sari, 2017) yaitu:

1. Produk, Harga, Distribusi dan Promosi
Bauran pemasaran atau 4P yaitu *product, price, place, promotion* adalah kunci sukses dalam kegiatan penjualan.
2. Metode Penjualan
Metode penjualan yang tepat akan membuat penjualan semakin maksimal. Dalam kegiatan ini, metode yang dapat dilakukan adalah *place* yang ada di bauran pemasaran.
3. Organisasi
Organisasi menjadi penting di dalam penjualan. Kondisi ini baik di peroleh dari penjualan jasa yang baik sehingga saling berkaitan.
4. Perencanaan dan Pengendalian
Dalam menjalani proses penjualan, perencanaan dan pengendalian merupakan aspek yang paling penting di dalam penjualan. Perencanaan sebagai langkah awal dalam melakukan transaksi yaitu dalam bentuk proteksi saat penjualan sudah dilakukan.

Unsur-unsur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Unsur-unsur sistem informasi akuntansi penjualan tunai menurut (Mulyadi, 2010) adalah :

1. Input, dalam sistem informasi akuntansi penjualan data masukkan adalah transaksi penjualan dan retur penjualan merupakan data masukkan dan menggunakan formulir, faktur penjualan (sesuai dengan format yang benar) sebagai medianya.
2. Model yaitu mengolah data masukan, dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai yaitu mengklasifikasi serta meringkas data-data masukan untuk memperoleh informasi yang penting secara global seperti, transaksi penjualan selama beberapa bulan.
3. Output, pada sistem informasi akuntansi penjualan keluarannya dapat berupa laporan-laporan seperti laporan keuangan, laporan harga pokok penjualan. Sedangkan, media yang dipakai untuk menyajikan berbagai laporan dapat berupa monitor, printer, speaker dan sebagainya.

4. Teknologi, yaitu menangkap masukan, menjalankan model, mengakses data, dan menyampaikan keluaran serta mengendalikan sistem. Dalam sistem informasi akuntansi penjualan teknologi ini dapat berupa cash register.
5. Basis data, merupakan tempat untuk penyimpanan data yang digunakan untuk pemakai informasi, adapun media yang dipakai untuk penyimpanan data adalah kartu buku besar, floppy disk, compact disk, yang sekiranya data-data tersebut dipastikan aman.
6. Pengendalian, semua sistem informasi harus dilindungi dari bencana dan ancaman.

Fungsi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Menurut (Mulyadi, 2010) fungsi terkait sistem informasi akuntansi penjualan tunai adalah :

1. Fungsi penjualan, dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima orderan dari pembeli, mengisi faktur penjualan, dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran harga barang ke fungsi kas.
2. Fungsi kas, dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan fungsi ini bertanggungjawab sebagai penerima kas dari pembeli.
3. Fungsi gudang, dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk menyiapkan barang yang dipesan oleh pembeli, serta menyerahkan barang tersebut ke fungsi penerimaan.
4. Fungsi penerimaan, fungsi ini bertanggungjawab untuk membungkus barang dan menyerahkan barang yang telah dibayar harganya oleh pembeli.
5. Fungsi pencatatan, fungsi ini meliputi kegiatan untuk menyiapkan dokumen transaksi, mencatat ke dalam jurnal dan buku besar, membuat rekonsiliasi dan menyusun laporan.
6. Fungsi akuntansi, fungsi ini bertanggungjawab sebagai pencatat



transaksi penjualan dan penerimaan kas dan membuat laporan penjualan.

Dokumen-Dokumen Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Menurut (Mulyadi, 2010) dokumen – dokumen yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai adalah :

1. Faktur penjualan tunai, dokumen ini digunakan untuk merekam berbagai informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai. Faktur penjualan tunai diisi oleh fungsi penjualan.
2. Pita register kas, dokumen ini merupakan bukti penerimaan kas yang dikeluarkan oleh fungsi kas dan merupakan dokumen pendukung faktur penjualan tunai yang dicatat dalam jurnal penjualan.
3. Bukti setor bank, dokumen ini dibuat oleh fungsi kas sebagai bukti penyetoran ke bank. Dokumen ini dibuat tiga rangkap.
4. Rekap harga pokok penjualan, dokumen ini digunakan oleh fungsi akuntansi untuk meringkas harga pokok produk yang dijual selama satu periode.

Prosedur dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Prosedur yang membentuk sistem informasi akuntansi penjualan tunai menurut (Mulyadi, 2010) diantaranya :

1. Prosedur order penjualan, dalam prosedur ini fungsi penjualan menerima pesanan dari pembeli dan membuat faktur penjualan tunai untuk memungkinkan pembeli melakukan pembayaran harga barang ke fungsi kas dan untuk memungkinkan fungsi gudang dan fungsi pengiriman menyiapkan barang yang akan diserahkan kepada pembeli.
2. Prosedur penerimaan kas, dalam prosedur ini fungsi kas menerima pembayaran harga barang dari pembeli dan memberikan tanda pembayaran (berupa pita register kas dan cap “lunas” pada faktur penjualan tunai) kepada pembeli untuk memungkinkan pembeli tersebut melakukan pengambilan barang yang dibelinya.
3. Prosedur pencatatan penjualan tunai, dalam prosedur ini fungsi akuntansi melakukan

pencatatan transaksi penjualan tunai dalam jurnal penjualan dan jurnal penerimaan kas. Disamping itu fungsi akuntansi juga mencatat berkurangnya persediaan barang yang dijual dalam kartu persediaan.

4. Prosedur penyetoran kas ke bank, pengendalian internal terhadap kas mengharuskan penyetoran dengan segera ke bank semua kas yang diterima pada suatu hari. Dalam prosedur ini fungsi kas menyetorkan kas yang diterima dari penjualan tunai ke bank dalam jumlah penuh.
5. Prosedur pencatatan penerimaan kas, dalam prosedur ini fungsi akuntansi mencatat penerimaan kas berdasar bukti setor bank yang diterima dari bank melalui fungsi kas.
6. Prosedur pencatatan harga pokok penjualan, fungsi akuntansi di dalam prosedur ini dapat menyusun rekapitulasi harga pokok penjualan, data yang dicatat di dalam kartu persediaan. Berdasarkan hasil rekapan harga pokok penjualan membuat bukti memorial sebagai dokumen sumber untuk pencatatan harga pokok penjualan kedalam jurnal.

Catatan Akuntansi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Catatan akuntansi yang dipakai di dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai menurut (Mulyadi, 2010) yaitu :

1. Jurnal penjualan, digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat dan meringkas data penjualan.
2. Jurnal penerimaan kas, untuk mencatat penerimaan kas dari berbagai sumber, diantaranya dari penjualan tunai.
3. Jurnal umum, digunakan untuk mencatat harga pokok produk yang dijual.
4. Kartu persediaan, digunakan untuk mencatat berkurangnya harga pokok produk yang dijual. Selain itu, kartu ini juga digunakan untuk mengawasi mutasi dan persediaan barang yang disimpan gudang.
5. Kartu gudang, untuk mencatat berkurangnya kuantitas produk yang di jual.



Informasi yang diperlukan oleh Manajemen dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Informasi yang diperlukan oleh manajemen dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai menurut (Mulyadi, 2010) yaitu:

1. Jumlah pendapatan penjualan menurut jenis produk atau kelompok produk selama jangka waktu tertentu.
2. Jumlah kas yang diterima dari penjualan tunai.
3. Jumlah harga pokok yang dijual selama jangka waktu tertentu.
4. Kuantitas produk yang dijual.
5. Otorisasi pejabat yang berwewenang.

Hotel

Menurut (Kurniawan, 2010) Hotel merupakan suatu bentuk bangunan, lambang, perusahaan yang menyediakan pelayanan jasa penginapan, penyedia makanan dan minuman. Pelayanan tersebut terbuka untuk masyarakat umum, baik yang bermalam di hotel ataupun hanya menggunakan fasilitas yang tersedia di hotel tersebut. Menurut (Sulastiyono, 2011) Hotel adalah suatu perusahaan yang dikelola oleh pemiliknya dengan menyediakan pelayanan makanan, minuman dan fasilitas kamar untuk tidur kepada orang-orang yang melakukan perjalanan dan mampu membayar dengan jumlah yang wajar sesuai dengan pelayanan yang diterima tanpa adanya perjanjian khusus.

Sistem dan Prosedur Akuntansi Perhotelan Jasa Penjualan Kamar

Menurut (Anggraeni, 2014) sistem akuntansi perhotelan adalah kumpulan formulir, catatan-catatan dan prosedur-prosedur yang digunakan sedemikian rupa untuk menyediakan dan mengelola data keuangan yang berfungsi sebagai media kontrol bagi manajemen hotel untuk mendukung pengambilan keputusan bisnis. Kegiatan bisnis yang utama dalam sebuah hotel adalah jasa penjualan kamar dan yang kedua adalah jasa penjualan makanan dan minuman atau usaha restoran. Sedangkan menurut (Wiyasha, 2010) penjualan kamar adalah

kegiatan yang dilakukan oleh pihak hotel dengan menyediakan jasa kamar untuk disewa oleh konsumen.

Fungsi dan Bagian Yang Terkait Penjualan Jasa Kamar Hotel

Di dalam jurnal (Anggraeni, 2014) fungsi yang terkait dalam jasa penjualan jasa kamar hotel dan restoran adalah :

1. Fungsi penjualan
Dalam melaksanakan fungsi penjualan ada beberapa bagian terkait yakni bagian *receptionist, front office, food&beverages*, dan operator.
2. Fungsi *General Cashier*
Pada fungsi *general cashier* merupakan salah satu fungsi dalam mengumpulkan uang dari kasir untuk dibawa ke bank.
3. Fungsi akuntansi
Pada fungsi akuntansi bertanggung jawab dalam pencatatan seluruh penerimaan kas. Fungsi ini terdapat pada bagian *accounting*.

Formulir dan Catatan Yang Terkait Pencatatan Akuntansi Perhotelan

Penggunaan formulir merupakan salah satu faktor pendukung dalam pencatatan akuntansi penjualan. Di dalam jurnal (Anggraeni, 2014) menjelaskan bahwa formulir yang digunakan di dalam sistem akuntansi penjualan jasa kamar hotel meliputi reservation card, registration form, guest bill, cash receipt, captain order. Dimana upaya yang dapat dilakukan dalam mendukung fungsi penjualan kamar yang ada di hotel juga diperlukan catatan-catatan jurnal penjualan yaitu terdiri dari jurnal umum, jurnal penerimaan kas, *bin card, summary by cash*, dan hasil rekapitulasi penerimaan kas.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Penelitian ini dirancang bersifat deskriptif dan dengan pendekatan kualitatif. Penelitian Kualitatif menurut (Ahmad, 2012) adalah penelitian yang digunakan untuk mendepelintikan dan menganalisis fenomena, peristiwa, aktifitas sosial, sikap,



kepercayaan, persepsi orang secara individual maupun berkelompok.

Jenis Data

Dalam penelitian ini jenis data yang digunakan penulis didalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dilapangan oleh peneliti sebagai obyek penulisan. Metode wawancara yang digunakan untuk memperoleh data dengan cara wawancara narasumber yang akan diwawancarai yang berkaitan dengan sistem informasi akuntansi penjualan jasa kamar hotel di de Bintang Villa.
2. Data sekunder merupakan data yang sifatnya mendukung keperluan data primer seperti buku-buku, literature dan bacaan yang berkaitan dengan tulisan ini. Menurut (Narimawati, 2010) data sekunder adalah data yang sudah tersedia hingga kita tinggal mencari dan mengumpulkan data. Data sekunder yang dipergunakan didalam penelitian ini adalah dokumen. Dokumen-dokumen dalam penelitian ini berupa observasi, foto, serta data-data lain yang berkaitan dengan sistem informasi akuntansi penjualan jasa kamar hotel di de Bintang Villa.

Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, pengumpulan data dilakukan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan oleh peneliti, tujuannya adalah untuk mendapatkan data yang akurat. Metode Pengumpulan data yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Penelitian Lapangan (*Field Research*)
Yaitu penelitian secara langsung pada objek yang diteliti, dengan cara:
 - a. Observasi, yaitu pengumpulan data yang dilakukan dengan meninjau atau mengunjungi de Bintang Villa dan peneliti melakukan pengamatan secara langsung untuk mencatat informasi yang berkaitan dengan masalah yang akan diteliti.
 - b. Wawancara, yaitu peneliti melakukan wawancara secara langsung dengan 3 informan yaitu Pihak Departemen Front

Office, HR. Officer, dan Cost Control yang terkait secara langsung mengenai penelitian di de Bintang Villa.

- c. Dokumentasi, yaitu peneliti melihat dan mempelajari data – data berupa laporan serta dokumen pendukung yang terkait dengan sistem informasi akuntansi penjualan jasa kamar pada de Bintang Villa.
2. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)
Yaitu penelitian yang dilakukan untuk memperoleh data-data dengan cara menggunakan informasi dan literature, menghimpun informasi yang relevan dengan masalah yang diteliti seperti referensi, buku-buku dari pustaka yang diolah sesuai dengan teknik analisa data yang digunakan.

Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis, data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi yang hasilnya digunakan sebagai alat bukti peneliti untuk menarik kesimpulan (Sugiyono, 2010). Berikut cara analisis data kualitatif yaitu:

1. Pengumpulan data merupakan bagian yang terpenting dalam sebuah penelitian. Penelitian ini menggunakan empat metode pengumpulan data yaitu: Wawancara, observasi, dokumentasi, dan kepastakaan yang saling berhubungan dan saling melengkapi. Pengumpulan data masih akan dilakukan apabila data yang sudah ada diperoleh kurang memadai, pengumpulan data akan dihentikan jika data yang diperlukan sudah didapatkan.
2. Reduksi data merupakan tahap analisis dimana peneliti akan membuang data-data yang tidak dibutuhkan. Dalam reduksi data, peneliti harus mengkaji secara lebih cermat data atau informasi apa yang kurang, informasi apa yang perlu ditambahkan, dan informasi apa yang perlu dihilangkan. Reduksi data akan dilaksanakan secara terus menerus selama kegiatan penelitian berlangsung. Data yang diperoleh dari lapangan ditulis dalam bentuk uraian atau

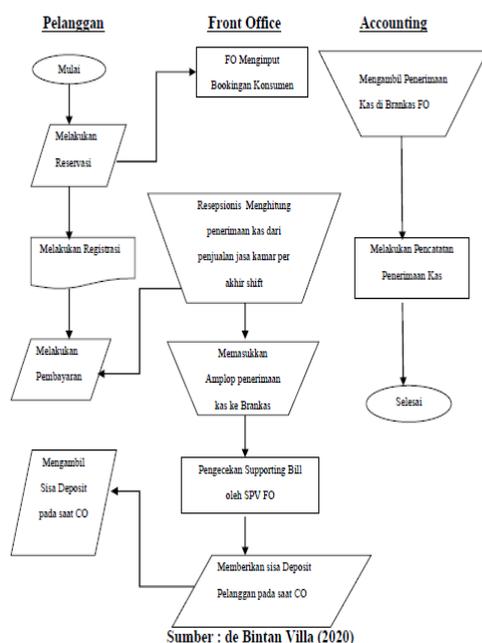


- laporan yang terperinci. Laporan perlu direduksi, dirangkum, dipilih-pilih hal yang pokok difokuskan pada hal yang penting sehingga lebih mudah dikendalikan.
- Penyajian data merupakan suatu rakitan organisasi informasi, depenelitian dalam bentuk narasi yang memungkinkan terjadinya penarikan kesimpulan. Penyajian data merupakan merupakan rakitan kalimat yang disusun secara logis dan sistematis, sehingga apabila dibaca akan mudah dipahami berbagai hal yang terjadi dan memungkinkan peneliti untuk berbuat sesuatu pada analisis ataupun tindakan berdasarkan pemahaman tersebut.
 - Menarik Kesimpulan dan Verifikasi. Sejak awal pengumpulan data, peneliti sudah harus memahami apa arti hal-hal yang ditemui. Kesimpulan perlu diverifikasi agar cukup mantap dan benar-benar dipertanggungjawabkan.

Oleh, karena itu perlu dilakukan aktivitas pengulangan untuk tujuan pematapan, penelusuran data kembali dengan cepat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagan Alir Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Jasa Kamar pada de Bintang Villa



Berdasarkan flowchart diatas, dapat dijelaskan bahwa prosedur penjualan jasa kamar yang dijelaskan oleh Bapak Gotty

Bagian *Cost Control* de Bintang Villa sebagai berikut:

- Pelanggan melakukan reservasi terlebih dahulu kepada pihak *front office* atau bagian reservasi dan memilih kamar yang diinginkan, kemudian pihak *front office* memasukkan data identitas pelanggan tersebut ke *Power Pro Hotel Front Office System*. Setelah itu pihak *front office* menyiapkan formulir registrasi pelanggan tersebut.
- Ketika pelanggan tiba di hotel, pelanggan mengisi formulir registrasi yang sudah disiapkan oleh pihak *front office* hotel dan memberikan uang deposit yang sudah ditentukan dan pihak *front officememberikan* tanda bukti pembayaran deposit pelanggan sesuai dengan yang dibayarkan oleh pelanggan. Jika pelanggan pembayarannya dibayarkan oleh perusahaannya, formulir registrasi melampirkan data pelanggan seperti Kartu Tanda Penduduk (KTP) ataupun *ID Card* perusahaan.
- Setiap di akhir *Shift*, seorang *front office* menghitung jumlah penerimaan uang cash yang disesuaikan dengan jumlah yang diinput ke dalam *Power Pro Hotel Front Office System*.
- Uang tersebut dirincikan dan dicatat pada bagian depan amplop *Redmitance*. Setelah itu uang tersebut dimasukkan kedalam amplop dan dimasukkan ke dalam brankas yang keesokan harinya akan di ambil oleh *Supervisor Front Office* yang akan di serahkan oleh pihak *Accounting*.
- Untuk bukti data uang yang dimasukkan kedalam komputer yang disusun rapi melalui data *Microsoft Excel* dengan melampirkan data *Supporting Bill* nya dan diserahkan kepada *Supervisor front office* pada saat itu untuk dilakukan pengecekan ulang sebelum di serahkan dan di cek kembali oleh pihak *Cost Control* dan *Accounting*.
- Pada saat pelanggan *check out*, pihak *front office* memberikan sisa deposit yang diberikan oleh pelanggan pada saat *check in* dengan melampirkan formulir *PaidOut*,



dimana formulir ini harus ditanda tangani dan disetujui pelanggan saat mengambil sisa depositnya. Nominal jumlah deposit harus sesuai dengan sistem maupun bill nya. Setelah itu, pihak *front office* menginputnya di sistem komputer sebelum *check out*.

Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada de Bintang Villa

Berdasarkan pada hasil penelitian yang telah dilakukan pada de Bintang Villa maka akan dilakukan perbandingan antara hasil temuan yang terjadi dilapangan dengan kajian teori yang memenuhi kelengkapan serangkaian sistem informasi akuntansi penjualan jasa kamar. Sehingga dari hasil penelitian tersebut maka akan dapat diambil kesimpulan bahwa seluruh sistem informasi akuntansi penjualan jasa kamar pada de Bintang Villa sudah berjalan dengan efektif atau belum efektif. Berikut adalah perbandingan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang telah dilaksanakan oleh de Bintang Villa dengan kajian teori sebagai berikut:

1. de Bintang Villa dalam sistem informasi akuntansi penjualan jasa kamar hotel tidak menggunakan faktur penjualan tunai.
2. Teknologi yang digunakan oleh de Bintang Villa dalam menangkap masukan, menjalankan model, mengakses data, dan menyampaikan keluaran serta mengendalikan sistem informasi tidak berupa *cash register* tetapi hanya menggunakan kwitansi pembayaran yang tercatat secara manual, sehingga hal ini yang sering terjadi pencatatan pendoublean nomor kwitansi maupun nominal antara yang tercatat pada staff *front office* dengan yang tercatat di bagian keuangan.
3. Masih lemahnya pengendalian *internal*, dikarenakan tidak ada pengecekan audit secara khusus atau team *auditor* yang ada di de Bintang Villa sehingga hal ini akan memudahkan terjadinya kecurangan akuntansi pada perusahaan.
4. Di dalam struktur organisasi yang ada di de Bintang Villa saat ini memiliki banyak kelemahan, dikarenakan terbatasnya jumlah karyawan terkait di bagian masing-masing

yang mengharuskan karyawan tertentu merangkap jabatan dimana posisi kurangnya jumlah karyawan di bagian yang rawan terjadinya kecurangan serta jenjang otorisasi yang kurang memadai.

5. Tidak adanya faktur penjualan, yang ada dalam proses penjualan jasa kamar hanya *guest bill card, registration form, guest bill, cash receipt, captain order, breakfast voucher*, formulir *paidout* dan formulir penggantian barang yang dicatat masih secara manual.
6. Tidak terdapat pita register kas, tetapi hanya menggunakan kwitansi pembayaran yang ditulis oleh staff *front office* sebagai bukti penerimaan kas dari penjualan jasa kamar hotel secara tunai. Sedangkan penjualan jasa kamar hotel via Aplikasi *Travel Online*, rincian form registrasi pemesanan kamar secara otomatis tercetak di sistem aplikasi *travel online*.
7. Masih terdapat kekurangan pada prosedur penjualan jasa kamar, hal ini dapat diketahui bahwa kwitansi pembayaran yang digunakan sebagai bukti pemesanan kamar, hanya di tanda tangani dan diketahui oleh pihak departemen *front office* tanpa mengetahui tanda tangan dari pimpinan/manager, hal ini tentunya akan memudahkan terjadinya kecurangan akuntansi pada perusahaan.

Berdasarkan hasil temuan di penelitian ini, penulis dapat menyimpulkan bahwa pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan jasa kamar de Bintang Villa masih belum berjalan secara efektif dikarenakan masih terdapat beberapa kelemahan-kelemahan dalam pelaksanaannya.

PENUTUP Kesimpulan

Berdasarkan pada hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan oleh penulis mengenai analisis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan jasa kamar di Bintang, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Unsur – unsur yang terdapat pada sistem informasi akuntansi penjualan jasa kamar



- pada de Bintang Villa meliputi input, model, output, teknologi, basis data dan pengendalian.
2. Fungsi yang terkait dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Jasa Kamar pada de Bintang Villa meliputi fungsi penjualan, fungsi kas dan fungsi akuntansi.
 3. Dokumen yang terkait dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Jasa Kamar pada de Bintang Villa meliputi *guest bill card*, *registration form*, *guest bill*, *cash receipt*, *captain order*, *breakfast voucher*, formulir *paidout*, formulir penggantian barang, bukti setor bank dan laporan rekap harga pokok penjualan.
 4. Prosedur yang terkait dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Jasa Kamar pada de Bintang Villa meliputi prosedur pencatatan penjualan kamar tunai dan prosedur pencatatan harga pokok penjualan kamar.
 5. Catatan akuntansi yang terkait dalam Sistem Informasi kuntansi Penjualan Jasa Kamar meliputi buku kas, buku besar, laporan keuangan, jurnal penjualan, jurnal umum, jurnal penerimaan kas, dan *bin card*.
 6. Berdasarkan pada hasil penelitian dapat diketahui bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Jasa Kamar yang dilaksanakan oleh de Bintang Villa Hotel belum berjalan dengan efektif karena masih terdapat beberapa kekurangan yang tidak sesuai dengan kajian teori.

Saran

Berdasarkan pada kesimpulan diatas, adapun saran yang ingin disampaikan oleh penulis pada de Bintang Villa Hotel adalah sebagai berikut:

1. Sebaiknya perusahaan menggunakan mesin *cash register* kas sebagai bukti penerimaan kas yang di dapat dari penjualan, sehingga dapat meminimalisir terjadinya kecurangan akuntansi dan kesalahan pada saat pencatatan akuntansi.
2. Sebaiknya bukti adanya transaksi penjualan jasa kamar, yang diterima oleh pihak *front office* dan konsumen adalah kwitansi, yang seharusnya ada tanda tangan pimpinan/*cost control* sebagai bukti adanya transaksi yang

akurat guna meminimalisir kecurangan akuntansi.

3. Sebaiknya prosedur penjualan jasa kamar pada perusahaan agar dapat lebih efektif lagi, supaya meminimalisir terjadinya kecurangan akuntansi.
4. Adanya pengawasan atau auditor pada bagian penjualan jasa kamar di departemen *front office* agar meminimalisir terjadinya kecurangan akuntansi.
5. Perangkapan jabatan sebaiknya dihindari karena pelayanan terhadap pelanggan menjadi kurang efektif dan konsentrasi dalam melakukan pekerjaan dan kinerja dalam bekerja akan menjadi berkurang. Dan harus lebih meningkatkan pengawasan dan pemeriksaan di lapangan pada saat terjadi transaksi penjualan kamar secara tunai karena sistem informasi akuntansi penjualan yang manual.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Ahmad, B. (2012). Metode Penelitian Kualitatif. Bandung: Pustaka Setia.
- [2] Anggraeni, C. (2014). ANALISIS SISTEM DAN PROSEDUR AKUNTANSI JASA PENJUALAN KAMAR DAN JASA RESTORAN HOTEL DALAM UPAYA PENINGKATAN PENGENDALIAN INTERN (Studi pada UB Hotel Kota Malang). Jurnal Administrasi Bisnis S1 Universitas Brawijaya, 12(1), 1–10.
- [3] Kurniawan, S. (2010). Manajemen Penyelenggaraan Hotel. Bandung: Alfabeta.
- [4] Mardi. (2011). Sistem Informasi Akuntansi. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- [5] Mardiasmo. (2016). Perpajakan. Yogyakarta: ANDI.
- [6] Martini, D. (2012). Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK. Jakarta: Salemba Empat.
- [7] Mulyadi. (2010). Sistem Akuntansi. Edisi 4. Jakarta: Salemba Empat.
- [8] Narimawati, U. (2010). Metodologi Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif. Bandung: Alfabeta.



-
- [9] Sari, D. M. (2017). Pengaruh Kompetensi Karyawan Bagian Akuntansi, Dukungan TOP Manajemen Serta Pendidikan dan Pelatihan Terhadap Efektivitas Sistem Informasi Akuntansi (Studi Kasus Pada Perusahaan Penerbit dan Percetakan di Surakarta). Universitas Islam Batik Surakarta.
- [10] Sugiyono. (2010). Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D. Bandung: Alfabeta.
- [11] Sulastiyono, A. (2011). Manajemen Penyelenggaraan Hotel. Bandung: Alfabeta.
- [12] Susanto. (2013). Sistem Informasi Akuntansi. Bandung: Lingga Jaya.
- [13] TMBooks. (2015). Sistem Informasi Akuntansi Konsep dan Penerapan. Yogyakarta: CV. Andi Offset (Penerbit Andi).
- [14] Wiyasha, B. (2010). Akuntansi Perhotelan Penerapan Uniform System Of Accounts For Ledging Industry. Yogyakarta: ANDI.



HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN